

## ГОДОВАЯ ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ В ШКОЛЕ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ

---

Мы предлагаем вашим сотрудникам пройти **системное онлайн-обучение переговорным навыкам**, которое значительно повысит их профессиональную компетентность и эффективность в решении сложных задач, связанных с переговорами, деловыми коммуникациями, закупками, продажами и работой в команде.

Мы знакомим наших студентов с теорией, а также обеспечиваем их удобными условиями для наработки практических навыков на основе реальных переговорных кейсов из бизнеса.

Мы учим профессионалов влиять на процесс и результат переговоров.

В следующем году мы предлагаем нашим клиентам новый, расширенный формат обучения – **участие в годовой программе**.

Годовая Программа School.Espadas.RU – это расширенный формат углубленного обучения переговорам в удобном для корпоративных студентов режиме.

- Программа '2017 усилена 4-мя дополнительными курсами по управлению голосом, НЛП, деловым и корпоративным переговорам, конфликтологии. Занятия ведут лучшие отечественные эксперты.
- Ваших сотрудников ожидают 64 часа занятий (1 раз в неделю, теория + практика), на протяжении 8 месяцев, с перерывом на летние каникулы. Время проведения - по вторникам, в 2 потока: **утренний** (11:00 – 13:00 МСК) и **вечерний** (20:00 – 22:00 МСК).
- Отработка практических занятий проводится в малых группах (3-4 человека) по Skype. Результат контролируется специальными секундантами.

**Годовая программа стартует в феврале и завершится в декабре 2017.** Во время летних каникул команда Издательства продолжает осуществлять поддержку студентов, которые хотят продолжать обучение в самостоятельном режиме.

## ТЕМЫ КУРСОВ:

---

1. **«Формула Переговоров»:** фундаментальный курс Дмитрия Коткина, который знакомит новичков с основными понятиями переговорной теории, дает продвинутый инструментарий для профессионалов и уделяет много внимания переговорным поединкам для закрепления навыков.
2. **«Голос – инструмент успешности переговорщика»:** этот тренинг Евгении Шестаковой позволяет создать новое конкурентное преимущество для каждого из участников, используя голос и речь, как инструменты коммуникаций и передачи знаний.
3. **«НЛП в Переговорах»:** данный онлайн-курс Сергея Гурника представляет из себя концентрацию наиболее эффективных техник НЛП для применения в переговорах. Изучаемые принципы и модели описываются на примерах реальных переговорных кейсов, с подробным разбором специфики применения.
4. **«Конфликты в переговорах»:** известный гештальт-терапевт Константин Павлов расскажет на гостевом занятии, как вести себя в конфликтных переговорах с начальником, подчиненным, партнером. Как совмещать бизнес и семью, и каковы особенности существования семейных компаний. Отдельно будут рассмотрены вопросы коммуникаций в команде: что важнее: авторитет или знания.

[\[+\] Смотреть подробную программу](#)

## ПРЕПОДАВАТЕЛИ

---



### Дмитрий Коткин

Руководитель Питерской школы переговорщиков «ШИП» - один из лучших отечественных экспертов, который обучает переговорам уже более 10 лет. В его портфеле подготовка переговорных специалистов для компаний самого высокого уровня.

Выпускник Военно-Медицинской Академии Санкт-Петербурга, Дмитрий является бизнес-тренером и специалистом по провокационному и результат-ориентированному консультированию.

Основное направление профессиональной деятельности — повышение эффективности работы персонала организаций, эффективности работы руководителей, подготовка к переговорам различной сложности.

За спиной Коткина опыт работы в крупных торговых организациях, где он прошел путь от менеджера по персоналу до директора кадрового департамента, практический опыт организации предвыборных кампаний, а также различных кадровых проектов.

**Среди клиентов:** «Газпром Нефть», «МТС», «Сбербанк», «Евросеть», KIA Motors, Nissan Motors и др.



### Евгения Шестакова

Бизнес-тренер, консультант с 2000 года. Высшее образование в области психологии, Генеральный директор "Школы Голоса и Речи" ([www.topvox.ru](http://www.topvox.ru)). Автор книг-бестселлеров "Говори красиво и уверенно" (Издательство "Питер", 2013), "Успешная короткая презентация" (Издательство "Питер", 2015).

Преподаватель кафедры маркетинга и социальных коммуникаций СПбУТУиЭ.

**Среди клиентов:** DataArt Enterprises Inc., Генеральное консульство Великобритании, Philip Morris Izhora, ФГУП "Почта России", РИВ ГОШ, ОАО "Газпромбанк", ОАО "Банк Санкт-Петербург", Банк ВТБ (ПАО)...



## Сергей Гурник

Бизнес-коуч, НЛП-тренер, Бизнес-тренер, Бизнес-консультант.

Эксперт по управленческому консалтингу, подготовке к переговорам и увеличению продаж.

Опыт ведения тренингов с 2000 года.

Автор более 30 авторских тренингов и 6 обучающих курсов.

**Среди клиентов:** Психоаналитический центр Макарова, Озон Клининг, СтатусПроКонсалт, Event Group, ООО Октокот, Служба Помощи Призывникам, Азимут Estate, TV4biz и др.

## Константин Павлов



Павлов Константин - Член Правления (Executive Committee) INTAGIO (UK, London), Директор Восточно-Европейского Гештальт Института.

Специализация: управленческое и организационное консультирование; организационное развитие, coaching, team building, развитие коммуникативных и специальных навыков и умений персонала. Организация и сопровождение деятельности Кадровых Служб и подразделений Human Resources Management.

Консультирование по вопросам PR, комплексное сопровождение карьерного роста политиков и деловых людей.

**Среди Клиентов:** «Росгосстрах», Москва; ЕВРОМЕД Групп, СПб; концерн «Молоко», Тюмень; Киокушинкай-Карате, Благовещенск; ООО "БУШЕ", СПб; Концерн «OPEL», Германия; Администрация Костромской области; «ONLINET», IT-корпорация, Венгрия; ЗАО ПО "ВОЗРОЖДЕНИЕ", СПб; LG-Украина, Киев; депутаты Совета Федерации России; «Research & Branding Group», Киев; Disaster Management Centre - Министерство Чрезвычайных Ситуаций Южно-Африканской Республики (ЮАР)

## РАСПИСАНИЕ НА 2017

---

### КЛЮЧЕВЫЕ ДАТЫ

<b>I СЕМЕСТР:</b>	7 февраля — 6 июня
<b>КАНИКУЛЫ:</b>	7 июня — 4 сентября
<b>II СЕМЕСТР:</b>	5 сентября — 19 декабря
<b>ВЫПУСКНОЙ:</b>	19 декабря

### ФОРМАТ:

---

- Время проведения занятий: вторник, 11:00 – 13:00, 20:00 – 22:00 МСК
- Длительность занятия: 2 часа (1 час семинар + 1 час практика)
- Программные занятия: онлайн семинар
- Запись занятий, дополнительные материалы, презентации и тесты предоставляются в личном онлайн кабинете студента
- Поддержка студентов в закрытых учебных группах в течение всего периода обучения, включая период летних каникул.

## УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ

---

### Для корпоративных клиентов

Формат обучения \ кол-во студентов	1 студент	От 2 до 5 студентов (за каждого)	От 6 до 12 студентов (за каждого)	От 13 до 20 студентов (за каждого)
% скидки*		10% скидки	20% скидки	30% скидки
Онлайн-обучение по программе Школы переговорщиков	36.400 руб (\$560)	32.760 руб (\$504)	29.120 руб (\$448)	25.480 руб (\$392)

\*Отправляя нескольких сотрудников на обучение, вы получаете не только дополнительную скидку, но и возможность отработки практических навыков между ними в рабочем коллективе.

\*\*Ранняя цена -50% действительна при условии оплаты участия ваших сотрудников до 25.12.16.

## КОНТАКТЫ

---

Вы можете связаться с нами следующими способами:

E-mail:

[espadas@stratoplan.net](mailto:espadas@stratoplan.net)

Телефон:

●Россия: +7 812 244 9162

●Украина: +38 044 392 4951

**Андрей Майданик**

Продюсер проекта «Школа переговорщиков»,

Издательство «Стратоплан».

[school@espadas.ru](mailto:school@espadas.ru)